

до непосредственного взаимодействия с аудиторией в учебном процессе. У научно-исследовательского имиджа есть объективные показатели:

- количество и качество научных публикаций;
- участие в научных конференциях, семинарах и других мероприятиях;
- наличие профессиональной послевузовской подготовки (магистратура, аспирантура, докторантура);
- наличие ученой степени и ученого звания.

3. По средствам воздействия на имиджевую аудиторию:

невербальный имидж (в том числе внешний) – вербальный (или речевой)

4. По направленности имиджа:

- на себя – на аудиторию – на результат.

5. По результативности: эффективный – неэффективный, положительный – отрицательный.

6. По характеру проявления: чувственно-эмоциональный – эмоционально-интеллектуальный – рациональный.

Учитывая данную типологию имиджа можно выделить основные формы выражения имиджа, которые в большей степени свойственны имиджу современного преподавателя: это внешний имидж, речевой имидж, имидж поступка и интернет-имидж (который сейчас востребован не меньше, чем реальный имидж).

В современных условиях поиска и внедрения в образовательный процесс инновационных педагогических технологий и активных форм обучения важно помнить, что их эффективность во многом зависит от личности преподавателя. Сознательная и целенаправленная работа по формированию эффективного имиджа преподавателя высшей школы – это сегодня не только забота самого преподавателя, но и задача всей системы непрерывного педагогического образования.

Преграды при межличностном коммуникативном общении

Семёнова Н.Н.

УО «Витебский государственный ордена Дружбы народов медицинский университет», г. Витебск, Республика Беларусь

Введение. Несмотря на все преимущества, связанные с развитием компьютерных технологий, технического прогресса, доступностью интернета, есть и обратная сторона медали - люди перестают общаться вживую, общение постепенно переходит в виртуальную плоскость, где отсутствуют интонация, мимика, жесты, теряются навыки именно коммуникативного общения.

Профессиональная деятельность врача при оказании медицинских услуг связана с непосредственным контактом с пациентом, обусловленным необходимостью установления диагноза, проведением профилактических и реабилитационных мероприятий, проведением лечения, диспансерного наблюдения заболеваний у пациентов.

Согласно Образовательному стандарту высшего образования по специальности «Лечебное дело» одним из требований, предъявляемым к социально-личностным компетенциям врача, является обладание способностью к межличностным коммуникациям.

Основная часть. Процесс обмена информацией и ее интерпретация двумя или несколькими лицами представляют собой межличностную коммуникацию.

Межличностные отношения предполагают непосредственное взаимодействие друг с другом (врач–пациент, врач–врач, врач–заведующий и т.д.), при этом, участники находятся в пространственной близости, имеют возможность с легкостью осуществлять обратную связь.

Специфика профессии врача предполагает работу с людьми, для чего врачу необходимо быть коммуникабельным, контактным, обладать умением работать сообща, уметь предотвращать конфликтные ситуации.

Суть коммуникации заключается в том, что один участник доносит до второго определенную информацию, которую второй должен правильно понять, усвоить и в соответствии с полученной информацией действовать. А ведь нередко случается, что человек высказал одно мнение (сообщение), а второй – интерпретировал его совсем по-другому, например, пациент неверно истолковал рекомендации врача, в результате чего, не был достигнут положительный эффект при лечении.

Одной из обязанностей врача является получение письменного согласия пациента в случае сложного вмешательства при оказании медицинской помощи. При этом врач в доступной для пациента форме, соблюдая принципы этики и деонтологии, обязан разъяснить пациенту цель медицинского вмешательства, прогнозируемые результаты и возможные риски [1].

Для эффективной коммуникации необходимо обладать определенными знаниями, умениями, навыками, которым следует учиться, постоянно их совершенствовать, оттачивать, доводить до совершенства.

Выделяют следующие преграды в межличностной коммуникации.

1. Барьер восприятия. Разное восприятие информации людьми обусловлено характером мышления, темпераментом, эмоциональным состоянием в данный момент, уровнем образования, национальностью, полом, возрастом, вероисповеданием, накопленным опытом. Человек, используя зрительные, звуковые, осязательные каналы получения информации, воспринимает не всю поступающую к нему информацию, а только ту, которая имеет для него специальное значение. Информация, вступающая в противоречие с опытом или ранее усвоенными понятиями, зачастую либо полностью отторгается, либо искажается в соответствии с этими опытом или понятиями.

К барьерам восприятия, в частности, относятся: первое впечатление (неопрятная внешность, несвязная речь, агрессивная манера поведения и т. п.), сложившиеся стереотипы, эффект проекций.

2. Семантические барьеры. Целью коммуникаций является обеспечение понимания информации, служащей предметом общения. Семантические барьеры возникают, когда собеседник понял совсем не то, что ему сказали, или то, но

не в том смысле. Большинство людей исходят из предположения "раз понятно мне, то понятно и другому". Такой подход в корне не верен. При общении с собеседником всегда следует убедиться, понятна ли ему доводимая информация, уловил ли он ее смысл.

Для преодоления семантического барьера, необходимо понимать особенности собеседника (эмоциональное состояние, уровень образования, национальность и прочее) и говорить с ним как бы "на одном языке", используя понятную для него лексику, заменяя профессиональные выражения и термины синонимами.

2. Невербальные преграды. Невербальные коммуникации, как правило, имеют бессознательную основу и свидетельствуют о действительных эмоциях участников коммуникаций. Ею трудно манипулировать и трудно скрывать в любой межличностной коммуникации.

К невербальным символам относятся жесты, мимика, позы, движения, интонации и скорость речи. Исследованиями установлено, что передача информации происходит за счет вербальных средств (только слов) на 7%, за счет звуковых средств (включая тон голоса, интонацию звука) на 38%, и за счет невербальных средств на 55% [2].

3. Некачественная обратная связь. Обратная связь важна, так как дает возможность установить, действительно ли информация, полученная собеседником, истолкована в том смысле, в каком она передавалась. Обратная связь дает возможность установить адекватность (правильность) восприятия информации.

4. Неумение слушать – основная причина неэффективного межличностного общения, приводящая к недоразумениям, ошибкам и проблемам. Умение слушать является важнейшим качеством человека, обусловленное необходимостью получения информации, ее усвоению, пониманию, осознанию, и в конечном итоге применению. Можно слушать собеседника, но не услышать его.

Для преодоления этого барьера необходимо уметь раскрепостить собеседника (пациента), расположить его к себе посредством постановки уточняющих вопросов, проявлением интереса.

Заключение. От эффективной межличностной коммуникации зависит степень доверия пациента к врачу, их взаимопонимание, что в свою очередь, обуславливает выполнение пациентом необходимых предписаний и рекомендаций врача и, следовательно, эффективность лечения.

В ходе межличностной коммуникации могут возникать различные барьеры. Из наиболее распространенных барьеров можно выделить такие как: семантический, барьер восприятия, некорректная обратная связь, неумение слушать.

Преодолеть коммуникационные барьеры возможно различными способами, такими как, использование максимально понятной собеседнику лексики, избежание сложной или профессиональной терминологии, формулирование сообщения максимально четко и ясно, контроль эмоционального состояния.

Литература

1. О здравоохранении: Закон Республики Беларусь - Национальный Интернет-портал Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Национальный центр правовой информации

Республики Беларусь.- Минск, 2011. – Режим доступа: <http://www.pravo.by/>, дата доступа: 28.10.2017.

2. Пиз Алан. Язык телодвижений. Как читать мысли других по их жестам. - М.: ЭКС-МО, 2010. - с. 14.

Работа с документами на занятиях по специализированным модулям

Сильванович С.А.

*УО «Гродненский государственный медицинский университет»,
г. Гродно, Республика Беларусь*

Специализированные модули «Великая Отечественная война советского народа» и «Права человека», на примере которых в этой статье будет раскрыта система работы студентов с документами, относятся к разряду тех дисциплин, которые можно назвать гражданскими. Помимо предоставления соответствующих знаний, они имеют большое значение для формирования социально-личностных компетенций. В связи с этим особенно важно, чтобы они базировались на самостоятельно приобретенных убеждениях, потому что только таким путем приобретенные убеждения имеют запас прочности. Кроме этого сегодня много говорится о новых требованиях к проведению занятий, необходимости учить студента работать с информацией. По этим причинам работа с документами рассматривается как важнейшее средство достижения выше указанных целей.

В широком смысле документами называют памятники письменности. Существующие программы и действующие учебники в большинстве своём отводят студенту и преподавателю роли исполнителей чужих замыслов. Студенту предлагается сформировать своё отношение не к изучаемым событиям, а к их трактовке авторами учебника. Если же студенты работают с документами, сопоставляют документ с текстом учебника, имеют возможность проанализировать ряд документов по той или иной проблеме, то в итоге они сами выдвигают те или иные версии событий.

Одно время некоторые методисты считали, что для развития студентов гораздо большее значение имеет непосредственное знакомство с документами, чем работа по учебнику. Однако сегодня большинство специалистов склоняется к мысли, что не желательно строить все занятия на изучении только документов. Документы следует привлекать лишь как вспомогательное средство к основным источникам знаний студентов – лекции преподавателя и учебнику. По роли документа определялось также его место на занятии. Сторонники лабораторного метода полагали, что изучение документа должно предварять работу с учебником. Методисты, придерживавшиеся метода документации, предлагали использовать документы лишь после лекции или чтения студентами соответствующего параграфа учебника [1]. На занятиях по специализированным модулям автор данной статьи придерживается второго подхода.

При работе с документами у студентов активизируется процесс мышления и воображения, вырабатываются умения самостоятельной работы, что спо-